

Leselust gepaart mit Verkaufstalent

Im Buchhandel zählen Fachwissen und Freude am Kundenkontakt

Von Esther Ugolini

Natürlich liest sie unglaublich viel und unheimlich gerne: Arno Geiger zum Beispiel, Erich Fried, Anna Gavaldà, Max Frisch. Aber Leselust, sagt Julia Hürlimann, sei nicht allein die wichtigste Eigenschaft, die eine Buchhändlerin mitbringen müsse. Die 25-jährige Baslerin mit Ostschweizer Wurzeln arbeitet im zweiten Ausbildungsjahr in der Basler Buchhandlung Bider & Tanner und weiss mittlerweile, was eine gute Buchhändlerin ausmacht: «Buchhandel ist in erster Linie ein Verkaufsberuf», sagt die junge Berufsfrau, «introvertierte Leseratten und Bücherwürmer sind hier fehl am Platz.»

Denn um das Kulturgut Buch an den anspruchsvollen Kunden oder die belebte Kundin zu bringen, braucht es nicht nur Fachwissen, sondern auch Verkaufstalent. Gefragt sind Geduld und Einfühlungsvermögen, eine breite Allgemeinbildung und Offenheit gegenüber den verschiedensten Themen und Sachgebieten. Als Buchhändler verkauft man schliesslich nicht ausschliesslich Romane. Sondern unter anderem auch Lehrbücher, Reiseführer, Comics, Poesie, Bilderbücher, Sachliteratur von A wie Altersbeschwerden bis Z wie Zaubertricks. Dazu kommen die «Non-Books» genannten Medien und Technologien, etwa DVD, Games, Hörbücher, CD-ROM, E-Books samt den verschiedenen Lesegeräten.

Gute Jobchancen

«Handeln mit Wissen» übertitelt die Wertschöpfungs- und Kaderschule KV Bern denn auch den angebotenen Ausbildungszweig für Buchhändler und Buchhändlerinnen. Zum Programm der Berufsfachschule gehören neben branchenkundlichem Wissen zu Beratung, Verkauf und Rechnungswesen, Bibliografie oder Recherche auch Lektionen in Literatur, Wissenschaft und Kultur.

In der drei Jahre dauernden Lehre büffeln die Auszubildenden aber auch allgemeinbildende Fächer wie Deutsch, Französisch und Englisch sowie Sachkunde in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. «Aufgrund der fundierten und breit gefächerten Ausbildung können sich Buchhändlerinnen und Buchhändler über eine sehr gute Reputation auf dem Stellenmarkt freuen», betont Gabriela Fernandez, Buchhändlerin und Lehrerin für Buchhandels-Berufs- und Verkaufskunde am KV Bern.

Der Schweizerische Buchhändler- und Verlegerverband (SBVV) führt neben verschiedenen Fachkursen auch eine verkürzte Ausbildung für Quer- und Wiedereinsteigerinnen. Weiterbildungsmöglichkeiten gibt es mit der SBVV-«Berufsprüfung Buchhandel» für Führungskräfte oder Fachhochschulen mit Angeboten in den Bereichen Betriebswirtschaft mit Fachrichtung Medien oder Informationswissenschaft.

Eine Ausbildung im Verlagsbuchhandel dagegen lässt sich als kaufmännische Lehre in der Branche Kommunikation mit der Fachrichtung Verlag absolvieren.

Dispensation möglich

Neben Bern werden auch an der Wirtschaftsschule KV Winterthur Buchhändlerklassen geführt, die Schulstandorte richten sich nach kantonalen



Immer gute Geschichten zur Hand. Julia Hürlimann hat viel Futter für Leseratten. Foto Kostas Maros

Abkommen. Vorausgesetzt wird ein Volksschulabschluss im jeweils höchsten Leistungsniveau. Mit einer Matura oder einem kaufmännischen Lehrabschluss im Bildungsgepäck können Auszubildende je nachdem von den allgemeinbildenden Fächern dispensiert werden. Das hat auch Julia Hürlimann beantragt, die nach der Matura Sozialarbeit und Sozialpolitik studiert hat und nach all der Kopfarbeit das Bedürfnis nach «etwas mit Hand und Fuss» hatte, wie sie ihren Entschluss für die Buchhändlerlehre begründet.

Und die Freude an der Literatur und am Wissen hat sie im manchmal aufreibenden und anstrengenden Verkaufsalldag nicht eingebüsst – im Gegenteil: «Etwas vom Besten finde ich an diesem Beruf die fortlaufende Weiter-

bildung, indem man sich mit immer wieder neuen Fachgebieten und Inhalten auseinandersetzt», sagt sie.

Immer wieder neue Abteilungen

Diese lernt sie ihn ihrem Lehrgeschäft kennen, indem sie halbjährlich die Abteilung wechselt. Am Anfang ihrer Lehre betreute sie so die Buchtitel der Musikabteilung, jetzt arbeitet sie in der Bestellabteilung, später geht es ab in die Welt der Reiseführer. Auch ihre sozialen Vorkenntnisse kann sie im Buchhandel beim Kontakt mit den Kunden täglich anwenden.

Als Herausforderung sieht Julia Hürlimann nicht nur die langen Arbeitstage, die sich den Ladenöffnungszeiten unterordnen und deshalb auch am Samstag vollen Einsatz verlangen. «Man

ist sehr lange auf den Beinen, das kann anstrengend sein.» Nicht immer einfach sei es auch, im Kontakt mit den Kunden stets freundlich und ausgeglichen zu sein – auch wenn einem gerade nicht so zumute sei. «Ich musste auch lernen, Reklamationen nicht persönlich zu nehmen», sagt sie.

Dass sie als ausgebildete Buchhändlerin mit einem tiefen Anfangslohn von knapp 4000 Franken in die Berufswelt startet, sei ihr dagegen nicht so wichtig, beteuert sie. «Wer reich werden will oder eine steile Karriere anstrebt, sollte sich die Ausbildung zur Buchhändlerin gut überlegen», sagt sie, «ohne Idealismus, Freude am Buch, an Menschen und an guten Themen und Geschichten wählt man diesen Beruf nicht.»

www.sbv.ch

Wortwörtlich

In die Jahre gekommen

Von Hilde Weiss

Neue Herausforderungen, neue Probleme, neue Produkte und Vorlieben hinterlassen Spuren im Wortschatz. Viele Wörter verschwinden mit den Dingen, Wählscheibe und Telegramm zum Beispiel. Und vor allem die Forschung sorgt ständig für neues Vokabular: Fallsucht sagte man zur Epilepsie, Schlagfluss zum Schlaganfall und Influenza zur Grippe, «Einfluss» (vom lateinischen Verb influere für hineinfließen), bezogen auf die Sterne, die (wie man früher glaubte) Grippeepidemien beeinflussen.

Der Wortschatz spiegelt Zeit und Kultur. So war von der Fuchtel, «dem Fechtdegen», einem Sinnbild soldatischer Zucht und Herrschaft, früher ständig die Rede. Geblieben ist, meist ohne den Zusammenhang zu sehen, das Herumfuchteln, «das Herumfechten».

Auch Berufsbezeichnungen verändern sich natürlich. Sie sind lang schon Vergangenheit, die Bader und Barbieri, die Dienstboten und Kärner (Arbeiter, die besonders harte Arbeit verrichten mussten), die Seifner (die Erzwäscher) und die Sälzer (Salzhändler, Salzsieder, Einsalzer).

Fast verschwunden sind auch Bezeichnungen wie Ambassadeur, Tailleur und Mannequin, «Männchen», das über das Französische auf eine mittelniederländische Verkleinerung für Mann zurückgeht und ursprünglich eine Modellpuppe für Künstler war, dann Schneiderpuppe, Schaufensterpuppe und schliesslich «lebende Puppe» – bis die Models (vom lateinischen Wort modus für Mass) aufgetaucht sind.

Patina angesetzt hat auch das Kredenzen, das Anbieten von Vorgekostetem, «Begläubigtem», eng verwandt mit dem Kredo und dem Kredit, «dem Anvertrauten» (vom lateinischen Verb credere für glauben, vertrauen, borgen).

Adorabel, admirabel, lamentabel

Vor allem Begriffe, die aus der Zeit der Französischmode stammen, stehen heute meistens auf dem Abstellgleis. So das Konvenieren und das Retirieren, neben dem Respondieren, dem Ennuieren, dem Scharmieren, dem Molestieren. Detestabel, adorabel, admirabel, honorabel, lamentabel, responsabel – alles weitgehend ausgemustert oder auf dem besten Weg dorthin.

Aber auch die Frömmigkeit ist etwas aus der Mode gekommen. In ihr steckt das althochdeutsche Wort fruma für Nutzen und Vorteil, das zu tüchtig, tapfer und rechtschaffen wurde und dann erst zu einer religiösen Haltung. Oft kommt es jedoch anders, als man denkt: Der Begriff lustwandeln, im 17. Jahrhundert von Fremdwortgegnern kreiert, sollte das Spazierengehen, das über das Italienische vom lateinischen Verb spatiari, «sich ausbreiten», sich ergehen kommt, für immer aus der deutschen Sprache vertreiben.

Um manch aussortiertes Wort tut es einem später leid, etwa um den Sprudelkopf, eine alte Bezeichnung für aufbrausende Menschen. Und von vielen trennt man sich offenbar schwer: Von der Base ist die Klatschbase geblieben (vorläufig), vom Vetter die Vetterwirtschaft, von botmässig, «dem Gebot gemäss», das Unbotmässige und vom Gemach, «das sich gut fügt», das Ungemach, das sich weniger gut fügt.

«Empfehlen Sie mir doch ein gutes Buch»

Rasche und treffende Buchtipps für ständig wechselnde Kundschaft – das fordert von Buchhändlerinnen und Buchhändlern Fachwissen und Einfühlungsvermögen. Wir testen Julia Hürlimann, Buchhändlerin im zweiten Lehrjahr, mit Tipps für vier verschiedene Kundentypen.

Der Bildungsbürger



Für den pensionierten Deutschlehrer an einem Gymi zückt Julia Hürlimann die Dürrenmatt-Biografie von Peter Rüedi «Dürrenmatt. Oder die Ahnung vom Ganzen».

Oder die Dostojewski-Neuübersetzungen von Swetlana Geier – samt dem Film über sie auf DVD: «Die Frau mit den 5 Elefanten».

Die Erstleserin



Der noch leseungeübten Erstklässlerin legt die Buchhändlerin eine Auswahl aus den beliebten Reihen «Bibi Blocksberg» und «Lesedetektive» vor. Hier gibt es Titel zu verschiedenen

Themen und «diese Bücher animieren zum Bald-selber-lesen-Wollen», sagt sie.

Der Lesefaule



Wieder mal zum Lesen bringen möchte die Fachfrau den gamebegeisterten Teenager mit dem Cyberspace-Thriller «Angriff aus dem Netz» von Brian Falkner. Gut möglich, dass er dann das

Gamen gleich links liegen lässt ...

Die Belesene



Bei der Vielleserin schöpft Julia Hürlimann aus dem eigenen grossen Lesefundus und schlägt die Bücher von Max-Frisch-Preisträgerin Barbara Honigmann vor. «Absolut lesenswert»,

lautet ihr Prädikat. Und weil hier ein Buch gewiss nicht reicht, wird auch noch jenes von Per Petterson, «Ist schon in Ordnung», empfohlen. eu

Deutsch immer unbeliebter

Wiesbaden. In den meisten EU-Ländern sinkt gemäss Angaben des statistischen Bundesamtes in Wiesbaden der Anteil der Schüler mit Deutschunterricht. 2010 lernten beispielsweise in den Niederlanden nur noch 44 Prozent der Schüler die Sprache, 2005 waren es noch 86 Prozent gewesen. Auch in anderen EU-Ländern ging die Quote zurück. Eine Ausnahme bildet Luxemburg: Dort bekommen inzwischen alle Schüler Deutschunterricht. In Dänemark dagegen lernten 2010 nur noch 35 Prozent der Kinder und Jugendlichen Deutsch, fünf Jahre zuvor war es noch die Hälfte gewesen. DPA